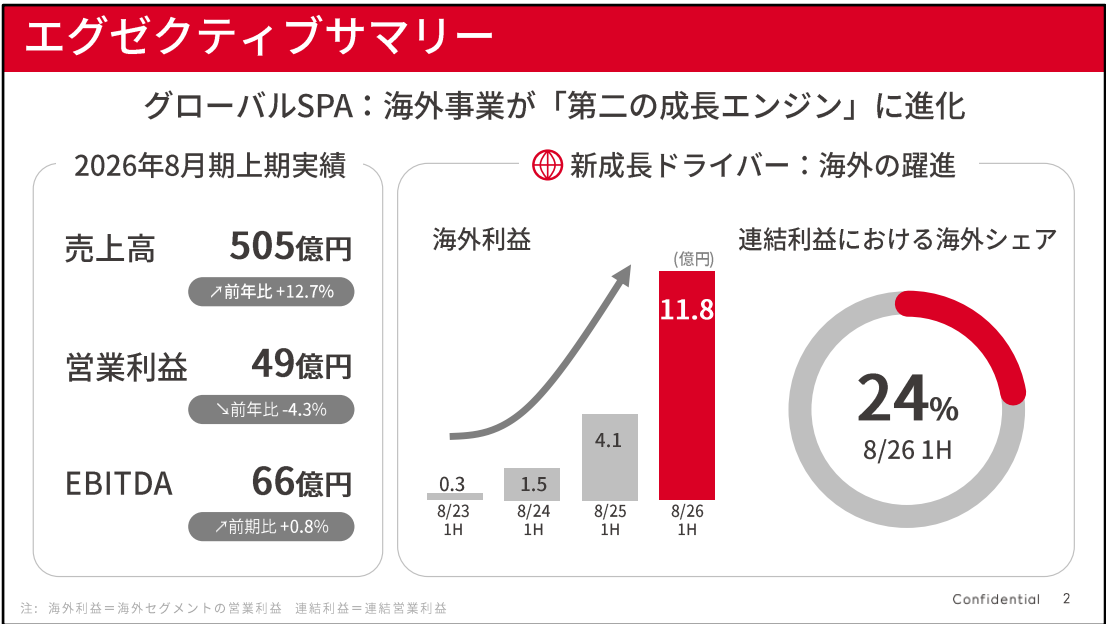




執行役員IR室長の中谷です。
本日はお忙しい中、決算説明会にご参加いただきありがとうございます。

私から、2026年8月期の上期実績と通期の業績見通しについてご説明させていただきます。



エグゼクティブサマリーです。

上期実績は前年比で増収減益でした。
売上は12%以上伸びており、非常に強い成長ができています。
営業利益に関しては、グローバルSPAのビジネスモデルの強化をしていくための戦略コストを今期も支出しており、減益になりましたが、計画通りに進められております。

我々として、非常に良い状況且つ重要な点として認識している点は、海外での成長が国内に加えて新たな成長ドライバーになっていることです。
収益として24%の貢献ができているという状況で、ビジネスの転換点に入ってきていると思っております。

目次

1. 2026年8月期 上期実績
2. 2026年8月期 通期業績予想

免責事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社グループが現在入手している情報及び合理性があると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社グループとして約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。

本日いただいている時間で今期上期の実績と通期の業績見込みについてお話をさせていただきます。



2026年8月期 上期連結業績ハイライト			
		前期比	計画比
● 売上高	505 億円	+12.7%	-2.4%
● 営業利益	49 億円	-4.3%	-4.4%
● 営業利益率	9.8 %	-1.7pt	-0.2pt
● EBITDA	66 億円	+0.8%	-3.2%

注: (1) 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある
(2) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 (のれん償却費を含む)

Confidential 5

上期実績です。

売上高は、前年比で+12.7%で505億円、
営業利益は、先ほどご説明さしあげた戦略コストが要因で
前年比-4.3%の49億円、

計画比では若干ショートしている状況ではございますが、グローバルSPA強化に向けて
やるべきことを当初の予定通り、進捗させることができいております。

上期実績の要点	
海外事業が新たな成長エンジンに 国内はグローバル成長に向け戦略実行	
日本	● <u>増収（前年比+10.0%）</u>：既存店成長（5.9%）と店舗数の拡大（540→560店）により強い成長モメンタムを維持 ● <u>戦略投資を遂行</u>：グローバルSPA強化のための旗艦店・IT等の先行投資を計画通り実行 ● <u>計画比 若干下振れ</u>：期初の高い販売目標に一部及ばず
海外	● <u>大幅な増収増益</u>：グローバル連携の強化により、海外収益貢献度が向上し、<u>売上高122億円（前年比+22億円）</u> <u>営業利益 11億円（前年比+7億円）</u>を実現 ● <u>各国の好調</u>：売上高は台湾の成長加速、利益は中国の構造改革成果が成長を牽引。米国は新店含め好調で収益性改善

上期実績の要点です。

国内に関しては、高い成長率を維持しながら、グローバルSPA強化のための戦略コスト支出を計画通りに進められており、若干利益は前年を下回っているものの、非常に良い状態が続いております。

海外に関しては、全ての国での増収増益が実現できており、営業利益で前年比で+7億円の11億円の収益貢献ができております。

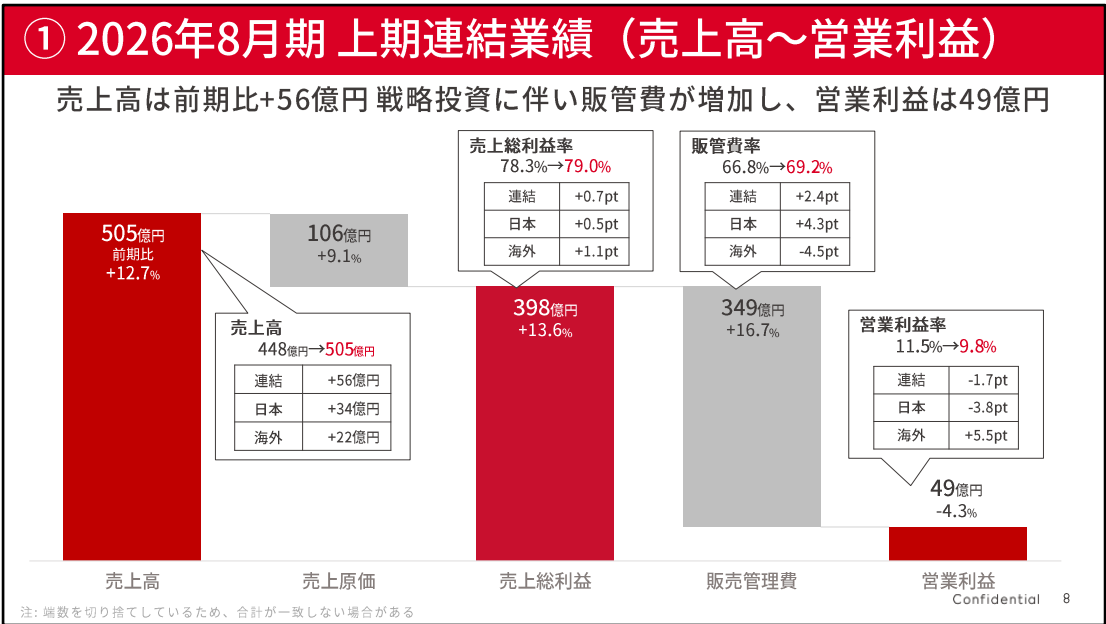
2026年8月期 上期連結業績							
前年比二桁増収を達成 利益および計画比は成長投資により僅かな差異							
	FY8/25 1H 前年実績	FY8/26 1H 計画	FY8/26 1H 実績	前年比	増減率	計画比	増減率
売上高	448 億円	517 億円	505 億円	② +56 億円	+12.7%	-12 億円	-2.4%
売上総利益	350 億円	410 億円	398 億円	+47 億円	+13.6%	-11 億円	-2.8%
売上総利益率	78.3 %	79.3 %	④ 79.0 %	+0.7 pt	—	-0.3 pt	—
販売管理費	299 億円	358 億円	⑤ 349 億円	+50 億円	+16.7%	-9 億円	-2.6%
販売管理費率	66.8 %	69.3 %	69.2 %	+2.4 pt	—	-0.1 pt	—
営業利益	51 億円	51 億円	① 49 億円	③ -2 億円	-4.3%	-2 億円	-4.4%
営業利益率	11.5 %	10.0 %	9.8 %	-1.7 pt	—	-0.2 pt	—
経常利益	52 億円	51 億円	48 億円	-3 億円	-6.2%	-2 億円	-3.9%
経常利益率	11.6 %	9.9 %	9.7 %	-1.9 pt	—	-0.2 pt	—
中間純利益	37 億円	35 億円	33 億円	-3 億円	-10.3%	-1 億円	-5.5%
中間純利益率	8.4 %	6.9 %	6.7 %	-1.7 pt	—	-0.2 pt	—
中間配当	50.0 円	47.0 円	47.0 円	-3.0 円	—	±0 円	—
EBITDA	66 億円	68 億円	66 億円	+0 億円	+0.8%	-2 億円	-3.2%

注: (1) 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある、(2) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（のれん償却費を含む）

Confidential 7

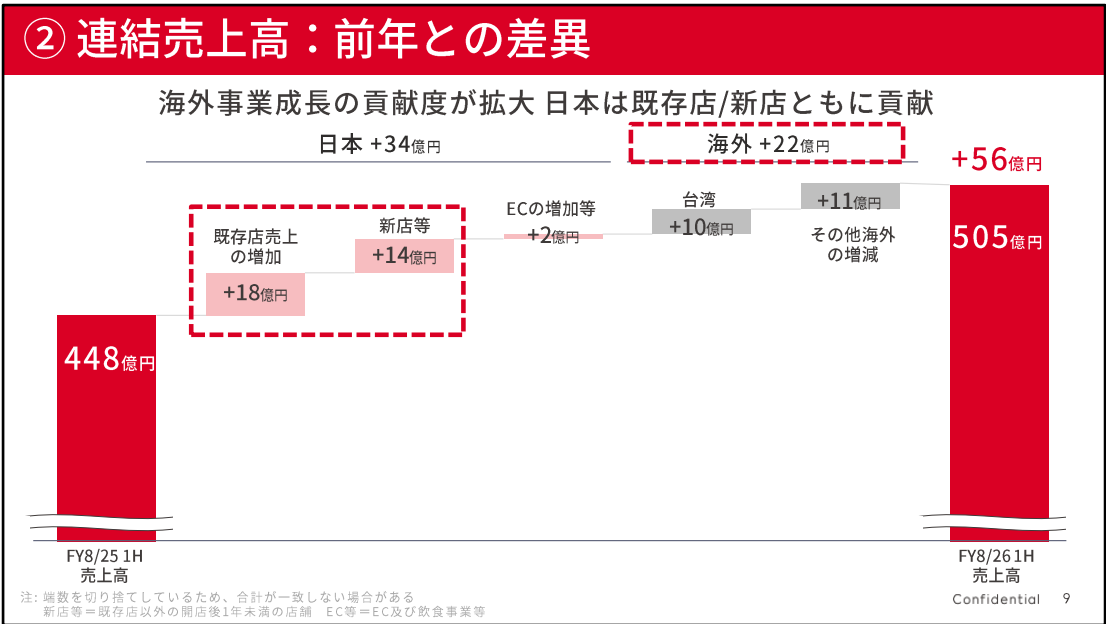
2026年8月期上期の連結業績PLの全体像です。

ここから、売上がどう伸びているのか、営業利益がどう変化しているのかなど、5つの項目でご説明させていただきます。



上期の売上高から営業利益へのウォーターフォールチャートです。

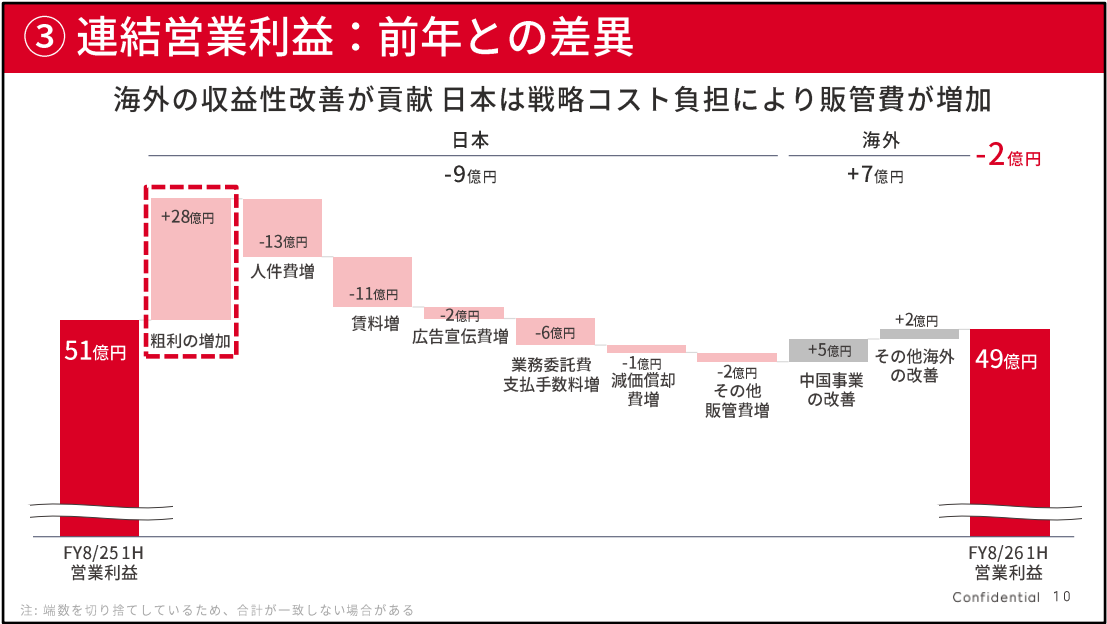
売上で前年比56億円増えており、粗利も継続的・構造的に上げることができております。
戦略コストによる販管費増加の影響で、若干営業利益率は下がっておりますが、総じてコントロールはできていると考えております。



売上高の前年からの推移の分解です。

前年比で56億円増えておりますが、そのうち34億円が国内から来ており、海外は22億円の増収という状況にあります。

国内に関しては、新店と既存店が共に伸びており、健全な状態を作ることができております。



営業利益の前年からの推移です。

戦略コスト分が日本で増えているため、日本の営業利益が前年実績から9億円下がっている状況、
一方で、海外は、一部地域で出店を加速しており、全体的に既存店も伸長しておりますので、利益が前年比7億円増加しているという構造です。

連結では前年比2億円減少しております。

④ 売上高総利益率				
海外貢献の拡大と在庫コントロールにより粗利率が上昇				
	FY8/25 1H 前年実績	FY8/26 1H 実績	前年比	変動要因等
連結	78.3%	79.0%	+0.7pt	
日本	77.6%	78.1%	+0.5pt	(+) 在庫管理による除却減 一式単価の向上 (-) セール比率の上昇
海外	80.6%	81.7%	+1.1pt	(+) 継続的な一式単価の向上

注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある

Confidential 11

売上高総利益率の変化です。

以前からご説明さしあげている商品のミックス変化や単価の向上に加えて、さらに今期良かった点が在庫のコントロールです。

これらの効果で全体として、粗利率が上がっているという状況になります。

⑤ 主要な販管費の増減						
業容拡大・戦略投資により前期比では増加も対計画ではコストコントロール						
	FY8/25 1H 前年実績	FY8/26 1H 計画	FY8/26 1H 実績	前年比	計画比	主な要因
販売管理費計	299億円	358億円	349億円	+16.7%	-2.6%	□日本 68.3% (YoY +4.3pt) □海外 72.0% (YoY -4.5pt)
(売上高比率)	66.8%	69.3%	69.2%	+2.4pt	-0.1pt	
人件費	109億円	129億円	127億円	+16.6%	-1.1%	■人員数増・店舗数増 ■競争力向上のため、 人件費単価アップを実行
(売上高比率)	24.4%	24.9%	25.3%	+0.9pt	+0.4pt	
賃借料	68億円	81億円	82億円	+19.7%	+1.1%	■旗艦店先行家賃が影響
(売上高比率)	15.4%	15.8%	16.3%	+0.9pt	+0.5pt	
広告宣伝費	18億円	25億円	22億円	+26.7%	-11.7%	■売上比でコントロール ■商品機能や価値の訴求を強化
(売上高比率)	4.0%	5.0%	4.5%	+0.5pt	-0.5pt	
支払手数料（業務委託費含）	39億円	48億円	46億円	+17.6%	-3.6%	■システム関連外注費 増加 ■売上増に伴う決済関連 手数料増加
(売上高比率)	8.9%	9.4%	9.3%	+0.4pt	-0.1pt	
減価償却費	14億円	17億円	17億円	+19.2%	+0.5%	■店舗数増 ■システムの償却額増加
(売上高比率)	3.2%	3.3%	3.4%	+0.2pt	+0.1pt	

注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある

Confidential 12

販管費の内訳です。

出店も続けており、当然事業規模が拡大しているため、販管費の額としては増えておりますが、計画と実績の差異を見ていただくと、概ね計画内で推移しているということがご理解いただけるかと思います。

また、ご説明さしあげている戦略コストについて、スライドの右側に赤く「戦略コスト」とハイライトしております。

賃料は、新規の旗艦店で先行家賃が発生しておりましたので、その影響によるコストの増加がございました。
また、システムへの投資として、支払手数料、減価償却費などが増えているという形になっております。

ただし、全体として、コストコントロールが適切にできている状況にあると思っております。

⑤ 戦略コスト		
期初計画通り、グローバルSPA進化・ブランド価値向上に向け戦略投資を実施		
戦略コスト	概要及び期待効果	通期計画
 旗艦店	- ブランド認知価値向上：グローバル訴求力強化 - 新顧客体験の提供：新デザインやサービス - 商品戦略の検証拠点：新商品や販売手法の改善	12億円
 新規国	- 売上拡大：新市場での事業成長によるTAMの拡大 - ブランド認知向上：新市場での存在意義及びブランド価値 - 事業モデル強化：ノウハウ蓄積や事業モデルの検証・改善	2億円
 システム	- 業務効率化：店舗・本部業務効率化、迅速最適な意思決定 - データ活用強化：データを活用した施策展開 - グローバル展開の加速：海外拠点との情報連携・標準化	10億円

注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある

Confidential 13

期初にご説明させていただきました戦略コストの考え方について、通期で24億円、これまでに発生しなかったようなコストを計画しております。

これはグローバルSPAとしてのビジネスモデル強化のために特別なコストをかけて、中長期的に企業価値を高めるための投資として進めているものです。

1つ目の旗艦店については、銀座店がすでにオープンしており、4月には新宿店もオープン予定です。

2つ目の新規国、まだ発表できていないものもございますが、新たな国に出て行く時の関連コストとご理解ください。

最後のシステムです。これは基幹システムなど、グローバルSPAとして我々が狙っているいくつかの施策があり、それを実現していくために非常に重要な土台になると思っています。

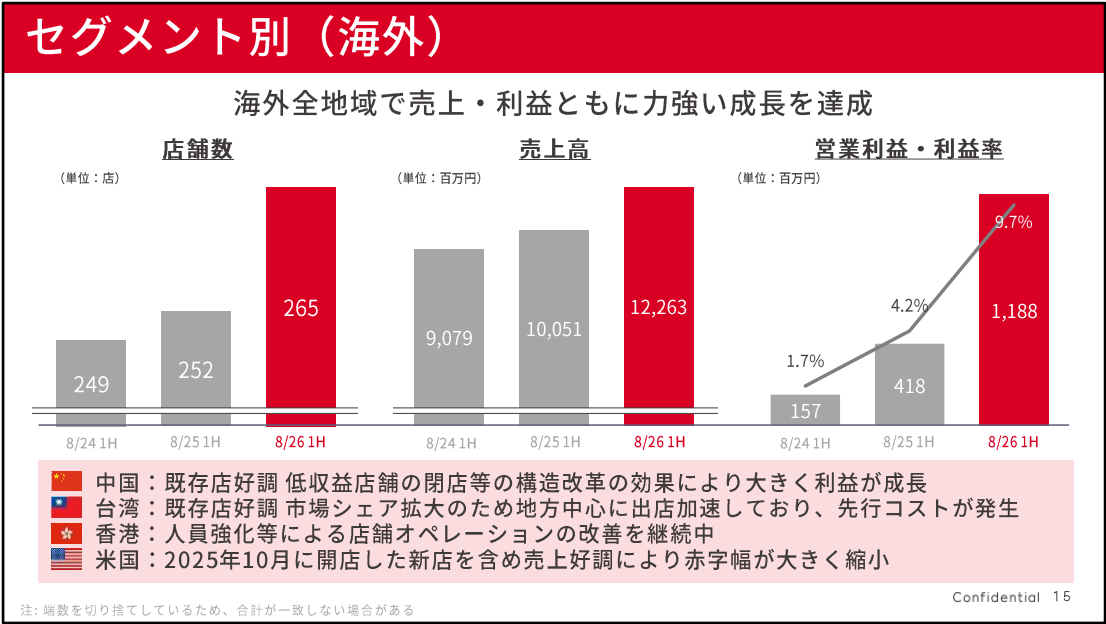
セグメント別 実績					
海外の収益性が大きく改善 日本は戦略コスト負担により減益					
		FY8/25 1H 前期実績	FY8/26 1H 実績	構成比	前年比
連結	売上高	448 億円	505 億円	100.0%	+12.7%
	営業利益	51 億円	49 億円	100.0%	-4.3%
	営業利益率	11.5 %	9.8 %	—	-1.7pt
日本	売上高	347 億円	382 億円	75.7%	+10.0%
	営業利益	47 億円	37 億円	75.9%	-21.0%
	営業利益率	13.6 %	9.8 %	—	-3.8pt
海外	売上高	100 億円	122 億円	24.3%	+22.0%
	営業利益	4 億円	11 億円	24.1%	+183.9%
	営業利益率	4.2 %	9.7 %	—	+5.5pt

注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある

Confidential 14

セグメント別の実績についてご説明させていただきます。

- ポイントとしては2点ございます。
- 1点目、右に記載している前年比ですが、売上高について日本で10%、海外は22%伸びているという状況です。
- 2点目は、海外の利益についてです。前年4億円だったところが11億円になっており、全体への貢献度としても今後向上してくるかと思っております。



海外事業の概況です。

上のグラフで、店舗数、売上高、利益額・率ともに伸びているというのは、一目でお分かりいただけるかと思います。

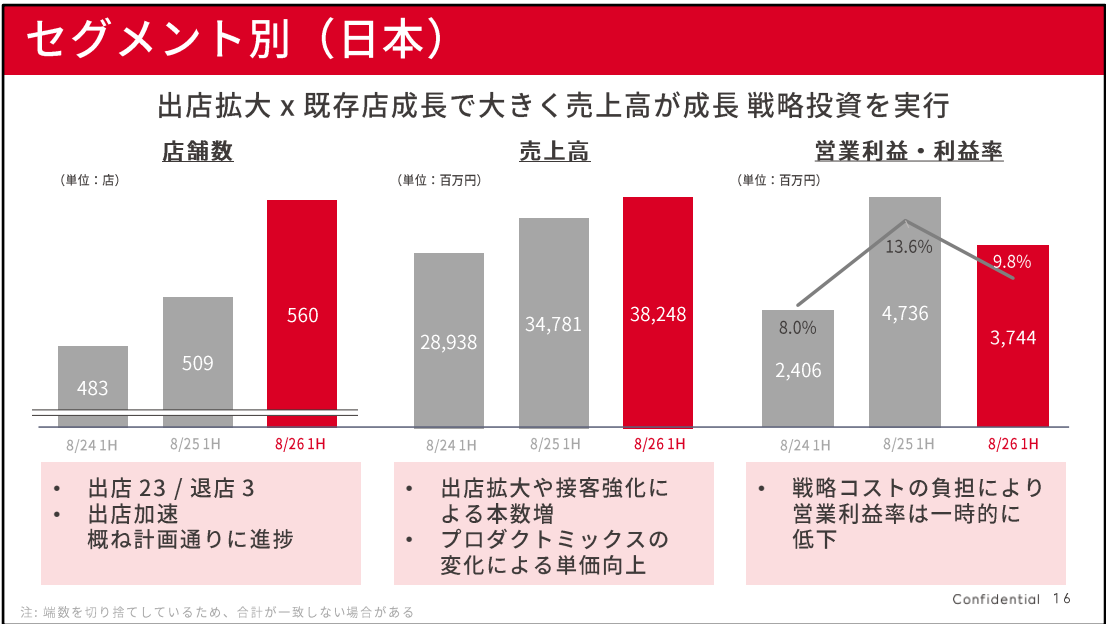
中国に関しては、2024年8月期の下期から開始した構造改革の効果が出てきているという状況で、中国市場のマクロの状況がそんなに強くはない環境下でも、非常に良くなってきております。

台湾に関しては、出店の加速を進めており、新しい地域に進出しているため、コストがかかっていますが、成長のフェーズとして新たな局面に入っていると考えております。

長い期間、課題となっていた香港と米国については、社内の中で各国バラバラに施策を行うのではなく、横連携を強化しながら、このグローバルSPAというビジネスモデルを活用して事業を強くすることができてきております。

香港でも効果を出し始めるフェーズに入ってきており、これから期待しているところです。

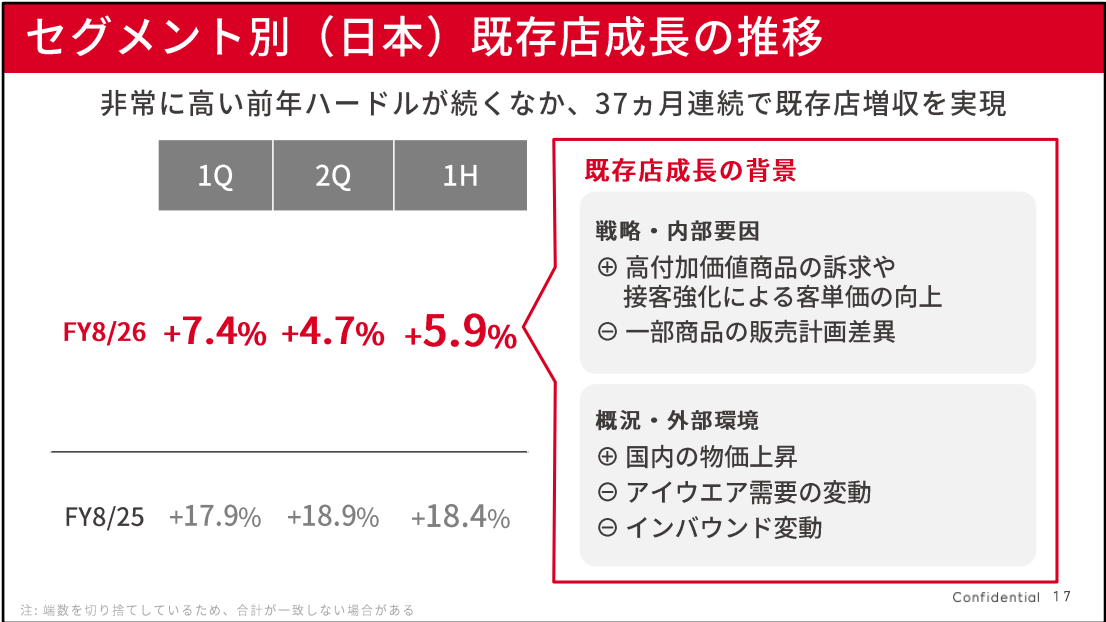
米国に関しても強い既存店の成長や、今までなかなかできなかった新店オープンも実施しております。



日本の上期実績と概況です。

日本は、既存店が継続的に伸びており、出店についても加速のフェーズに入っているため、その両方の効果で売上高を伸長させることができています。

また、営業利益と利益率に関しては、グローバルでの成長強化に向けたコストを日本で抱える形になっており、全体としての我々の成長の基盤が日本であるということは間違いのないと思っております。



こちら日本の既存店成長についての説明です。

まず、重要な点として、37ヶ月連続で既存店が増収を続けているというところは、我々の価値創造の源泉だと思っております。

2つ目のポイントとして、前年上期に+18.4%という非常に強い既存店増収の実績を出しており、それをさらに上回るというのは簡単ではない中、今期も5.9%まで伸ばすことができました。

期初のアグレッシブな計画には若干ショートしておりますが、一定の成長は維持できていると捉えております。

要因分解としては、単価の上昇はうまくできており、一方で本数に関して少し課題になったのが、一部商品で我々の計画に対してショートしたところがあったという点です。

マクロの環境としては、インバウンドについて、12月以降中国からの旅行客の減少の影響を多少受けております。ただ、ポジティブな要素としては国内もデフレからインフレに移行しておりますので、我々の単価上昇には貢献してくれている状況です。

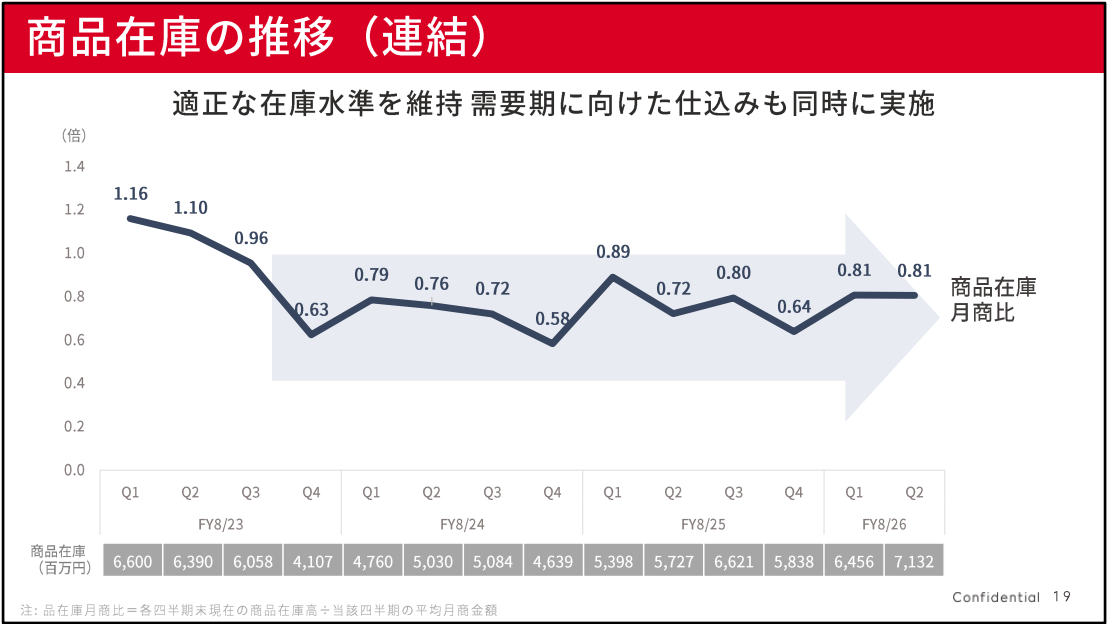
店舗数の推移実績									
日本・台湾で出店加速 中国を除き概ね計画通りに進捗									
	FY8/25 期末	FY8/26				FY8/26計画			
		1H期末	出店	退店	純増	1H期末	出店	退店	純増
日本	540	560	23	3	+20	561	22	1	+21
中国	156	155	7	8	-1	160	11	7	+4
台湾	78	93	15	0	+15	93	15	0	+15
香港	10	11	1	0	+1	10	0	0	±0
US	5	6	1	0	+1	6	1	0	+1
合計	789	825	47	11	+36	830	49	8	+41

Confidential 18

次に、店舗数の推移の実績についてお話しします。

表の見方としては右側、紺色の箇所が国ごとの計画で、赤色の箇所が実績になります。

特にこの赤い点線で囲っているところが、出店の加速をしている地域です。国内では、出店数・退店数ではそれぞれ若干差は出ていますが、計画通り出店の加速ができています。
台湾に関しては、計画通りに進められている状況です。



こちらは、売上1億円作るためにどれぐらいの在庫を持っているのかという数値の推移を示したグラフです。
0.81というのは、1億円の売上を出すために8,100万円の在庫を持っているという形でご理解ください。

事業が大きくなっていく中、当然、在庫の額としては増えていきますが、それが適正なレベルにあるかをモニターしております。ここ直近2年間、在庫の水準という観点では、良い水準を維持できていると思っております。

以上が上期の実績になります。



ここからは、2026年8月期の通期業績の計画について、ご説明いたします。

2026年8月期 連結業績修正予想			
	修正計画	期初計画	期初計画比
● 売上高	1,103億円	1,116億円	-1.1%
● 営業利益	127億円	130億円	-1.7%
● 営業利益率	11.6%	11.6%	±0.0pt
● EBITDA	165億円	168億円	-1.3%

Confidential 21

2026年8月期の通期計画についてです。

微修正をかけており、期初計画が、売上高1,116億円から今期見通し1,103億円に修正しております。

営業利益は、期初計画が130億円から127億円に修正しております。

2026年8月期 連結業績修正予想サマリ

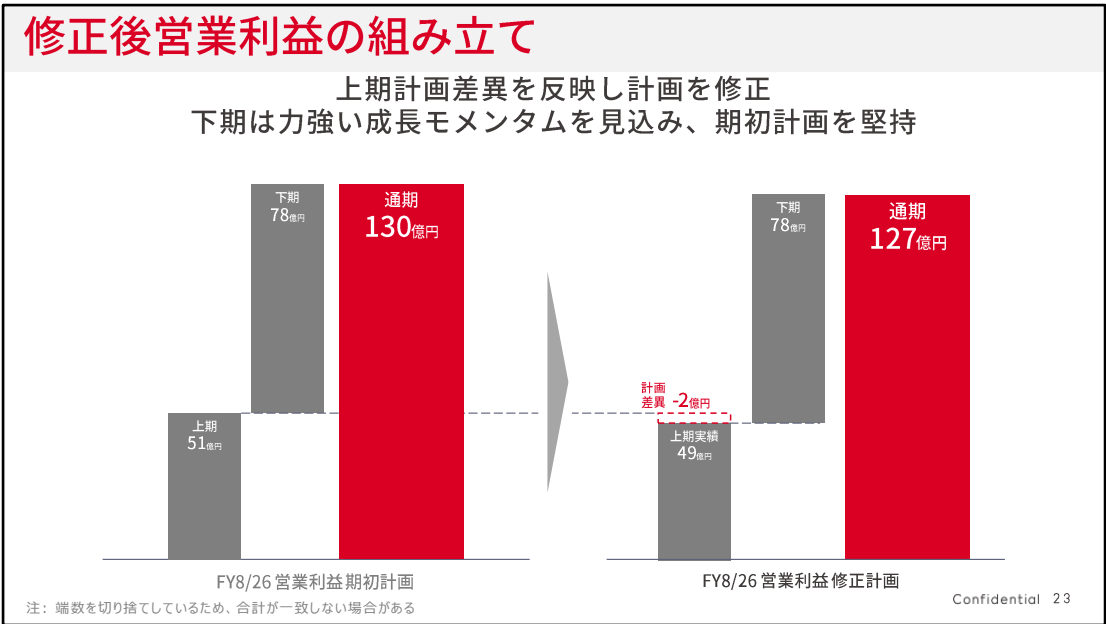
上期実績（期初計画との差異）を通期に反映 下期は期初計画を堅持

	FY8/25 前期実績	FY8/26 期初計画	FY8/26 修正計画	前期比	期初計画比 =上期計画差異	増減率
売上高	972億円	1,116億円	1,103億円	+131億円	-12億円	-1.1%
売上総利益	758億円	885億円	873億円	+115億円	-11億円	-1.3%
売上総利益率	78.0%	79.3%	79.1%	+1.1pt	-0.2pt	—
販売管理費	637億円	755億円	745億円	+108億円	-9億円	-1.2%
販売管理費率	65.5%	67.6%	67.6%	+2.1pt	±0.0pt	—
営業利益	120億円	130億円	127億円	+6億円	-2億円	-1.7%
営業利益率	12.4%	11.6%	11.6%	-0.8pt	±0.0pt	—
経常利益	121億円	128億円	126億円	+5億円	-2億円	-1.6%
経常利益率	12.5%	11.5%	11.5%	-1.0pt	±0.0pt	—
親会社株主に帰属する当期純利益	83億円	88億円	86億円	+2億円	-1億円	-2.2%
当期純利益率	8.6%	7.9%	7.8%	-0.8pt	-0.1pt	—
EBITDA	151億円	168億円	165億円	+14億円	-2億円	-1.3%
通期配当	109円	115円	115円	+6円	±0円	—

注: (1) 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある、(2) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費（のれん償却費を含む）

通期計画の考え方については、上期での計画差分を反映しており、下期の見立てに関しては変えておりません。

上期の実績を折り込み、正しく進捗を通期計画に反映することで、開示の粒度を少し上げたという形ですが、その修正の度合いとしては、微修正とご理解いただければと思います。



連結業績予想の営業利益の内訳です。

期初計画が左側、修正計画が右側のグラフで、今回行った修正がどういうものかお示ししています。

上期で営業利益が計画比2億円未達になっておりますので、それを通期計画にも反映したという形になります。

足元の状況を踏まえて、我々としては計画を達成していけると思っておりますので、下期の計画数値は据え置いております。

2026年8月期 修正業績予想 セグメント別								
海外事業の貢献度が向上								
		FY8/25 実績	FY8/26 期初計画		FY8/26 修正計画			
				貢献率	修正計画	貢献率	期初 計画比	増減率
連結	売上高	972億円	1,116億円	—	1,103億円	—	-12億円	-1.1%
	営業利益	120億円	130億円	—	127億円	—	-2億円	-1.7%
	営業利益率	12.4%	11.6%		11.6%		±0.0pt	—
日本	売上高	766億円	874億円	78.3%	854億円	77.4%	-19億円	-2.2%
	営業利益	113億円	111億円	86.1%	106億円	83.0%	-5億円	-5.3%
	営業利益率	14.8%	12.8%		12.4%		-0.4pt	—
海外	売上高	205億円	242億円	21.7%	249億円	22.6%	+6億円	+2.8%
	営業利益	7億円	18億円	13.9%	21億円	17.0%	+3億円	+20.1%
	営業利益率	3.6%	7.4%		8.7%		+1.3pt	—

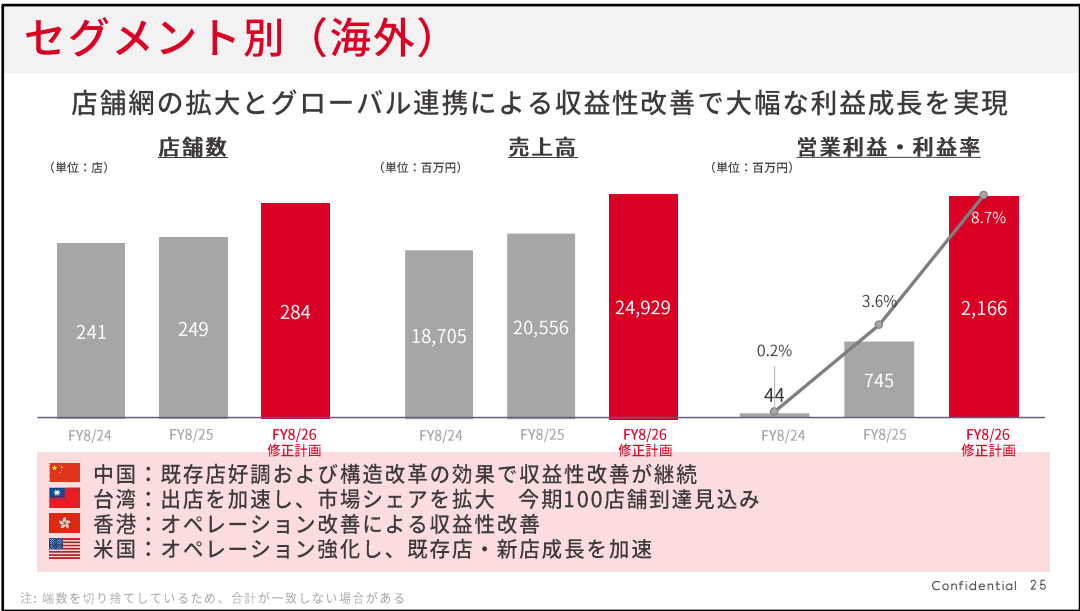
注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある

Confidential 24

2026年8月期のセグメント別の売上高及び営業利益の予想です。

国内については、若干未達になった部分が反映されており、逆に海外は、強いモメンタムがこれからも続くと考え、修正計画としては元々18億円だった海外の営業利益計画を21億円まで上げております。

結果として、期初計画からセグメントの内訳が多少変わっております。



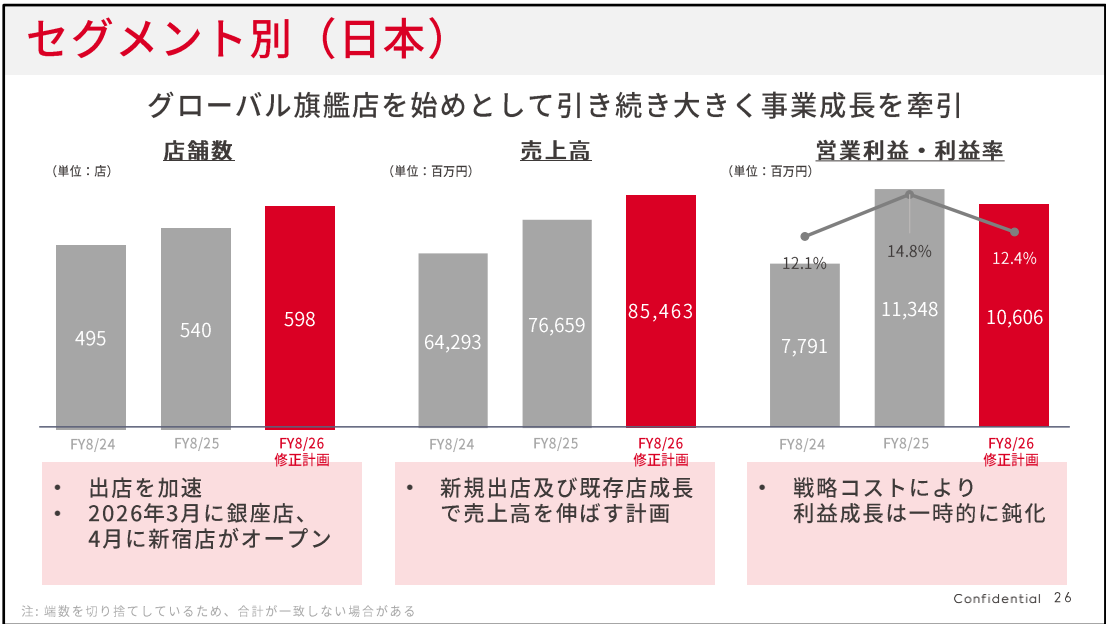
上期実績と同じフォーマットになりますが、海外の通期見通しです。

各国の成長を作るドライバーが非常に明確になっております。

中国は、構造改革が終わるフェーズに入ってきておりますので、ここから収益が伸びやすい状況になることを期待しております。

台湾も先ほどと同じ説明になって恐縮ですが、出店の加速を続けていくという形になっています。

香港、米国に関してはオペレーションの改善を引き続き行い、かつ出店もなかなかできていなかったマーケットですので、出店も狙っていきたいと考えております。



国内も上期実績と説明が重複しますが、ポイントとしては、今期、出店を加速するということと、特筆すべきは旗艦店です。新宿店も今月オープン予定で、非常に期待をしております。

さらに重要なのがグローバルSPAの強化をやりきること。
一時的には利益の面で痛みを伴いますが、中長期的にはグローバルでの競争優位性が出せるようになるということを狙って、国内を頑張っていきたいと思っております。

2026年8月期 配当予想				
期初計画の年間配当115円から変更無し				
		FY8/25 実績	FY8/26 計画	前期比
1株あたり純利益		356.89円	369.39円	+12.50円
配 当	年間	109円	115円	+6円
	中間	50円	47円	-3円
	期末	59円	68円	+9円
配当性向	年間	30.5%	31.1%	+0.6pt
	中間	30.8%	32.3%	+1.5pt
	期末	30.3%	30.4%	+0.1pt

注: 端数を切り捨てしているため、合計が一致しない場合がある

Confidential 27

配当予想です。

期初計画の年間配当115円を維持しており、戦略コストをかけながら成長投資を進める一方で、配当については維持したいという考えに基づくものです。

配当性向は3割以上としており、特に大きな方針の変更はありません。

2026年8月期 通期見通しのまとめ

—— 新たな成長ステージへ ——

① グローバルSPAとしての進化

各国の連携強化により、海外事業の収益貢献が拡大し
第二の成長ドライバーとして進化

② 国内事業の成長牽引

グローバル旗艦店を始めとした出店加速で
今後も大きく連結での事業成長を牽引

引き続き企業価値の最大化を目指します

Confidential 28

通期見通しのまとめです。

まずグローバルSPAの強化を進めながら、国内事業の強化も同時に継続してまいります。海外については、1つの国でできた、たまたまできた、というフェーズではなく、ほぼ全ての地域で収益貢献ができているフェーズに入ってきております。

グローバルでの成長を加速し、今後も企業価値を最大化できるよう取り組んでまいります。

以上ご説明になります。ありがとうございました。